

# Privatisierer als große Gewinner der Finanzkrise

Die Eigentumswohnung als sichere Kapitalanlage oder als selbstgenutzte Altersvorsorge mit erhofftem Wertsteigerungspotenzial ist beliebt wie niemals zuvor. Jeder fünfte Deutsche plant laut einer Studie der Münchner Grundinvest, in den kommenden sechs Monaten Immobilien-Eigentum zu erwerben. Das Institut Gewos sieht für 2013 eine Umsatzsteigerung um 5,4% voraus. Von diesem Trend profitiert vor allem auch der Marktsektor der Privatisierer, die große Wohnimmobilienportfolios an die einzelnen Käufer bringen und gerade sensationell gute Mieterkauf-Quoten von 25% bis 35% erzielen.

In den Jahres- und Halbjahresbilanzen der Unternehmen auf dem Privatisierungssektor hagelte es geradezu Rekordergebnisse. Umsatzsteigerungen von bis zu 200% werden registriert. Der Sektor Eigentumswohnungen ist der große Profiteur der anhaltenden Vorliebe fürs Betongold. Und das betrifft keineswegs nur den Neubau. Große Mietwohnungsportfolios wechseln die Eigentümer und werden dann in den Einzelverkauf gegeben. Branchenkenner berichten von Gewinnmargen von wenigstens 3% bis zu 10% und darüber. Den Erfolg genießen die großen und die kleineren Marktteilnehmer, die neuen und die erfahrenen.

Die Accentro, wohl der deutsche Marktführer auf diesem Sektor, meldet für das erste Halbjahr 2013 erneut „Rekord“. Das Unternehmen konnte in den ersten sechs Monaten insgesamt 461 Wohnungen verkaufen, davon rund 79% in Berlin. Das Ergebnis insgesamt sei nach vorläufigen Zahlen um mehr als 40% gegenüber dem Vorjahreswert gestiegen, das Ergebnis aus dem Verkauf von Wohnungen im Eigenbestand habe sich um rund 200% erhöht. Accentro ist die Privatisierungstochter der Estavis AG mit Sitz in Berlin. Dort hat die Accentro rund 3.000 Wohnungen an 54 Standorten im Vertrieb. Die GSW ist der größte Auftraggeber, aber auch die TAG Immobilien und MainWert arbeiten mit der Accentro zusammen. Gekauft und privatisiert werden zudem größere Bestände von Versicherungen. Das Unternehmen hatte 2012 Wohnungen an Käufer aus etwa 40 Nationen veräußert, vor allem an Italiener, Franzosen und Russen. Aber auch Argentinier, Indonesier, Israelis und Amerikaner kaufen bei Accentro. 2012 waren 71% der verkauften Wohnungen vermietet und wurden als Kapitalanlage verkauft, 2011 waren es 64%. Accentro aber profitiert nicht nur vom großen Interesse der ausländischen Kapitalanleger. Mieternahe Privatisierungen sind im Trend. Das heißt, der Mieter erwirbt seine bisherige Mietwohnung. Die muss ihm bei einer Umwandlung in

eine Eigentumswohnung laut Gesetz vorrangig angeboten werden. Das hat in früheren Zeiten aber wenig interessiert. „Es gibt ein Umdenken bei den Mietern, auch in Berlin“, sagt Jacopo Mingazzini, Vorstand der Estavis und Geschäftsführer der Accentro. Die Motivation liegt derzeit auf der Hand: sichere Kapitalanlage und eine solide Altersversorgung.

## Eigentumsquote deutlich erhöht

In Berlin lag bis vor einigen Jahren die Eigentumsquote bei 10%, in Baden-Württemberg bei knapp 70%. Die Differenz ist noch nicht überwunden, die Steigerungsraten aber sind erheblich. Bundesweit ist die Wohneigentumsquote in Deutschland in den vergangenen fünf Jahren von etwa 40% auf rund 46% gestiegen. Daran haben die Privatisierer einen maßgeblichen Anteil.

Mingazzini ist es gelungen, bei einem Objekt in Berlin-Wilmersdorf 35% der Wohnungen an Mieter und das Mieterumfeld (in erster Linie Verwandte) zu veräußern. In früheren Zeiten hatte man schon mit 10% Probleme gehabt. Aber auch bei Projekten in Paderborn seien ihm die Wohnungen innerhalb von drei Monaten, „förmlich aus den Händen gerissen“ worden, sagt Mingazzini. Es sind die kleinen Großstädte, die laut dem Wohneigentumsreport 2013 von Accentro, der sich auf die Daten der Gutachterausschüsse beruft, beim Verkauf Fahrt aufgenommen haben. In Relation zu ihrer Einwohnerzahl hätten Fürth oder Halle (Saale) mit ihren Verkaufszahlen Spitzenplätze.

Am aktuellen Boom hat auch der erfahrene Jürgen Kriegisch seine Freude. Der Geschäftsführer von Part-B Immobilien ist seit 25 Jahren auf dem Teilmarkt Privatisierung tätig, unter anderem als Geschäftsführer von alt + kelber. Seit eineinhalb Jahren nun bringt er seine Erfahrungen bei der frisch ge-

gründeten Part-B Immobilien ein. Sie ist die Privatisierungstochter der Skjervan Group.

Letztere hatte kräftig auf dem Wohnungsmarkt eingekauft, jetzt beginnt der Exit. Und dafür gibt es Part-B. Sie kann aus einem Fundus von rund 1.500 Wohnungen schöpfen. Dabei ist das Unternehmen ganz auf Berlin konzentriert, und dort gehe auf dem Privatisierungsmarkt „die Post ab, um es mal klar zu sagen“, so Kriegisch. Laut Accentro-Bericht wechselten dort im Jahr 2012 22.568 Eigentumswohnungen den Besitzer. München (13.160) und Hamburg (6.791) sind deutlich dahinter.

Das Privatisierungsgeschäft brauche viel Erfahrung, findet Kriegisch, der sich mit Part-B nach und nach auch als Dienstleister profilieren will. Zielpublikum von Part-B ist an allererster Stelle der Mieter. Ziel sei es, etwa 25% der Wohnungen an die Mieter zu veräußern - zu einem Vorzugspreis. Wichtig sei dabei „ein guter, ein anständiger Umgang“ mit der Mieterschaft, die „soft skills“ seien ganz wesentlich

Wenn der Mieter erfahre, dass das Haus aufgeteilt werde, dann entstünden zuerst einmal Ängste. Die gelte es mit sorgfältiger Beratung abzubauen. Dazu gehöre auch, Mietern zu sagen, dass grundsätzlich das Mietrecht an ihrer Seite stehe. In Berlin gelten nicht nur drei Jahre, sondern sogar bis zu zehn Jahren Kündigungsschutz bei Eigenbedarf in verschiedenen Bezirken. Zielmarken beim Verkauf sind: 25% Mieter, den Rest teilen sich Selbstnutzer für Leerwohnungen sowie Kapitalanleger. Je höher die Kaufquote bei den Mietern, umso attraktiver sei das für den Kapitalanleger, sagt Kriegisch. Denn jeder dieser Ex-Mieter sei auch Hausmeister, achte auf sein neues Eigentum.

### Jedes Haus individuell herrichten

20% Eigenkapital werden bei einem kaufwilligen Mieter vorausgesetzt, Finanzierungsberatung bietet Part-B aber nicht an. Vor dem Verkauf werde jedes Objekt „individuell“ hergerichtet, so Kriegisch. Das will sagen: Es werde so saniert, dass das Haus in einem ordentlichen Zustand sei. „Das Produkt muss stimmen.“ Sehr hilfreich im Verkauf, auch an die Mieter, sei eine Musterwohnung, via Home-Staging auf dem passenden Niveau ausgestattet. Projekte hat Part-B auf dem Graefekiez in Kreuzberg ebenso wie im Grunewald. Da geht es im ersten Fall um 30 bis 50 m<sup>2</sup> große Wohnungen in Altbauten, Baujahr um 1900. Im zweiten Fall um 120 bis 150 m<sup>2</sup> große Wohnungen, Baujahr 1990 bis ,96. Das bildet in etwa das Spektrum der Wohnungen ab, die Part-B offeriert.

Über die derzeitigen eigenen hohen Gewinnmargen wird in der Branche nicht gerne gesprochen. Ganz allgemein heißt es: Bei einer Mehrfamilienhausveräußerung sei, bezogen auf die Miete, das 19- bis 20fache auf dem Markt zu erreichen, bei der ETW sei es das 25- bis 28fache, auch wenn Letzteres mehr Zeit brauche. Mit zwei bis drei Jahren für die Privatisierung eines Objektes sei mindestens zu rechnen, sagt Kriegisch.

### Abverkauf nach Modernisierung

Einen „ganzheitlichen Ansatz“ verfolgt Frank Wojtalewicz mit seiner Deutsche Invest Immobilien (d.i.i.). Die Wiesbadener sind seit 2006 auf dem Markt. d.i.i. ist Asset-Manager

für alle Sparten: Bau, Vertrieb, Bewirtschaftung, Einkauf, Verkauf. Für diesen Ansatz konnte Wojtalewicz „vermögende Familien gewinnen“. d.i.i. beschäftigt 50 Leute, hat 4.500 Wohnungen und 350 Mio. bis 450 Mio. Euro Invest pro Jahr. Im Jahr 2012 hat das Unternehmen rund 400 Wohnungen saniert.

Dabei entwickelt d.i.i. ganze Quartiere, zum Beispiel An der Schlagheck in Essen-Friedrichshof. Da wurde saniert, modernisiert, das Dachgeschoss ausgebaut sowie per Staffelgeschoss aufgestockt. „Durch ein verbessertes energetisches Mietkostenmanagement nach Modernisierung schaffen wir fast immer ein Senken der Nebenkosten um 20% bis 40%“, sagt Wojtalewicz. Das schaffe Vertrauen bei den Mietern. Die Warmmieten gingen nach Modernisierung um rund 1 Euro/m<sup>2</sup> nach oben. Dafür aber werde der gestiegene Wohnwert geschätzt, sagt der d.i.i.-Chef. Aus dem sanierten Bestand von 4.500 Wohnungen werden dann rund 900 privatisiert, rund 150 bis 200 pro Jahr.

Eingekauft werden Wohnungen hauptsächlich von Versicherungen und Stiftungen, die Portfolios haben eine Größenordnung von 100 bis 600 Einheiten. Die von d.i.i. angekauften Objekte stammen aus ganz unterschiedlichen Baualtersklassen: vom Altbau über 60er/70er-Jahre-Bauten bis zum Neubau. Auch die Bausubstanz der 60er/70er sei in Deutschland gut, sagt Wojtalewicz.

Sein Privatisierungsprogramm sieht in den meisten Fällen so aus: Innerhalb von rund 1,5 Jahren ist die Wohnsiedlung umgestaltet und modernisiert, die Nebenkosten sind gesenkt und die Mietpreise leicht nach oben gegangen. Dann wird veräußert, in erster Linie an die Mieter zum Vorzugspreis. d.i.i. berät sie bei der Finanzierung, begleitet sie auch zu Bankengesprächen.

Nach etwa einem Jahr sollen dann 20% bis 30% der Einheiten an die Mieter veräußert sein. Für die komplette Privatisierung eines Objektes lässt sich d.i.i. vier bis fünf Jahre Zeit. 40% bis 50% gehen am Ende an Selbstnutzer, ca. 20% an Kapitalanleger. Bei Letzteren steht im Notarvertrag: fünf Jahre lang keine Eigenbedarfskündigung, auch wenn dort die gesetzlichen drei Jahre gelten. Das alles gehöre zur Strategie, Mietern die Angst vor Privatisierung zu nehmen.

Das Interesse der Selbstnutzer ist stark gestiegen, hat Wojtalewicz registriert. Eine Umsatzsteigerung um 15% bis 20% pro Jahr kann d.i.i. vermelden. Das könnte auch noch eine Weile so weitergehen. Beim Kaufen sei „die Auswahl noch vernünftig“, es herrsche noch keine Knappheit auf dem Markt. Und die Preise (plus 2% bis 3%) sind beim Ein-, aber auch beim Ausstieg angewachsen, kein Gedanke an eine Blase.

Eine Privatisierungsgesellschaft der etwas anderen Art ist die Südwert, ein Gemeinschaftsunternehmen der Landesbank Baden-Württemberg und der Bietigheimer Wohnbau. Südwert ist seit 1998 auf diesem Feld tätig. Hauptsächlich in Baden-Württemberg, Bayern und Hessen. Die Südwert wirbt vor allem mit „Sozialverträglichkeit“, sagt Geschäftsführer Dieter Schwahn. Sie kauft Wohnungen in erster Linie von Kommunen, kommunalen Unternehmen, kirchlichen Trägern und Genossenschaften. Sie modernisiert das Gemeinschaftseigentum des Wohngebäudes. Hauptzielgruppe beim Verkauf sind die Mieter, Basis aller Kalkulationen ist die ge-

genwärtige Nettomiete. Das heißt, die Preise müssen sich auf einem Niveau bewegen, das für die Mieterschaft realistisch sei, sagt Schwahn. Beim erworbenen Objekt werde die Bau- substanz sehr sorgfältig geprüft, sodass dem Mieter/Käufer keine ungeplanten Kosten entstehen könnten. Innerhalb von zehn bis 15 Jahren, so das Versprechen an potenzielle Käufer, werde es keine zusätzlichen Aufwendungen geben. „Wir machen keine Pinselsanierungen!“

### Sozial verträglich veräußern

Zielpublikum der Südwert sind auch Mieter, die nur über ein Haushaltsnettoeinkommen von 1.500 bis 2.000 Euro verfügen. Voraussetzung ist aber eine Eigenkapitalquote von mindestens 10%. Schwahn rechnet vor: Bei einer 75-m<sup>2</sup>-Wohnung würden im Schnitt 6 bis 7 Euro/m<sup>2</sup> Miete gezahlt. Das bedeute eine Nettokaltmiete von 450 bis 525 Euro pro Monat. Bei einem Verkauf zum Vorzugspreis von 90.000 Euro, was für diese Größe das im Schnitt Übliche bei der Südwert sei, zahle ein Neueigentümer kaum mehr monatlich für Zins und Tilgung als zuvor für die Miete. Rund 35% der Mieter nehmen das Südwert-Angebot an. Zwischen 5% und 10% der Wohnungen würden an Freunde und Verwandte der Mieter verkauft. Ca. 35% der Wohnungen werden, sobald sie on frei werden, auf dem Markt angeboten. 25% der Käufer seien rei-

ne Kapitalanleger.

Das Interesse an den Südwert-Wohnungen ist seit der Finanzkrise 2008 enorm. Eine Steigerung um bis zu 50% bei der Nachfrage von Kapitalanlegern hat Schwahn festgestellt. Das ist auch eine Preisfrage. Ein Neubau in der erweiterten Region Stuttgart könne mit 400.000 Euro zu Buche schlagen. Die von Südwert angebotenen Bestandsimmobilien dagegen seien sehr viel preisgünstiger und daher auch für Durchschnittsverdiener als Kapitalanlage interessant.

Im Schnitt kauft die Südwert jährlich 300 bis 400 Wohnungen und veräußert ebenso viele. Die Mieter werden durch eine „Sozialcharta“ geschützt. In dieser ist ein Kündigungsschutz verankert. Wegen Eigenbedarfs sowie besserer wirtschaftlicher Verwertung darf den Mietern nicht gekündigt werden. Unternehmen, die Werkwohnungen zu veräußern haben und bei den Verhandlungen den Betriebsrat mit am Tisch sitzen haben, setzen auf die Erfahrung beim Thema sozialer Ausgleich. Seit 1998 hat die Südwert 6.000 Wohnungen gekauft und 5.000 privatisiert. „Weiße Ritter“, sagt Schwahn, seien sie bei der Südwert trotz allen sozialen Ausgleichs keineswegs. Eine Gewinnmarge von 3% bis 5% werde in jedem Fall erlöst.

**Anzahl der Verkäufe von Eigentumswohnungen in den großen Städten:  
Berlin ist der heißeste Markt für den Bestand**

Rang	Anzahl Verkäufe			Anzahl Verkäufe Neubau			Umsatz in Mio. Euro		
	Stadt	2011	2012	Stadt	2011	2012	Stadt	2011	2012
1	Berlin	21.161	22.568	München	4.785 <sup>1</sup>	4.085 <sup>1</sup>	München	4.034,0 <sup>1</sup>	3.799,0 <sup>1</sup>
2	München	15.024 <sup>1</sup>	13.160 <sup>1</sup>	Berlin	1.586	1.794	Berlin	3.212,2	3.613,1
3	Hamburg	7.206 <sup>1</sup>	6.791 <sup>1</sup>	Frankfurt	1.548	1.655	Hamburg	1.751,0 <sup>1</sup>	1.757,0 <sup>1</sup>
4	Köln	6.610	6.089	Dresden	1.337 <sup>2</sup>	1.528 <sup>2</sup>	Frankfurt	1.053,6	1.229,0
5	Frankfurt	4.043	4.493	Köln	1.055	1.156	Köln	1.158,0	1.152,5
6	Stuttgart	4.309	4.180	Regensburg	781	1.056	Stuttgart	752,0	782,0
7	Dresden	4.326	3.862	Augsburg	-	948	Nürnberg	460,0	542,0
8	Nürnberg	3.638	3.795	Nürnberg	644	819	Düsseldorf	752,3	536,5
9	Leipzig	3.188	3.302	Stuttgart	583	724	Augsburg	-	496,5
10	Augsburg	-	3.207	Karlsruhe	499	476	Leipzig	465,7	491,2
11	Düsseldorf	3.701	2.871	Ingolstadt	437	461	Dresden	406,9	470,3
12	Hannover	2.687	2.778	Fürth	349	457	Wiesbaden	315,3	342,1
13	Bonn	1.945	1.918	Trier	226	439	Freiburg	350,5	327,4
14	Karlsruhe	1.992	1.854	Münster	446	422	Fürth	143,0	320,0
15	Regensburg	1.622	1.785	Düsseldorf	414	409	Regensburg	209,6	318,9

<sup>1</sup>Wohnungs- und Teileigentum, <sup>2</sup>Neubau und erstmaliger Verkauf Umwandlung bzw. Altbau, <sup>3</sup>Keine Differenzierung zwischen Neubau und Bestand.  
 -- = Daten nicht vorhanden.  
 © Immobilien Zeitung; Quelle: Accentro